

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA SUB BAGIAN SALES PENJUALAN
AGENCY BUSSTER ALLIANZ LIFE INDONESIA**

NOVISTA RISANTI

8135150739



*Building
Future
Leaders*

Laporan Praktik Kerja Lapangan Ini Ditulis Untuk Memenuhi Salah Satu
Persyaratan Mendapatkan **Gelar Sarjana Pendidikan** Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Jakarta

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BISNIS
JURUSAN EKONOMI DAN ADMINISTRASI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2018**

LEMBAR EKSEKUTIF

Novista Risanti (8135150739). Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada Agency Busster Allianz Life Indonesia . Jakarta : Program Studi Pendidikan Tata Niaga, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, 2018.

Laporan Praktik Kerja Lapangan ini dibuat sebagai gambaran hasil pekerjaan yang telah dilakukan selama PKL dengan tujuan memenuhi salah satu persyaratan akademik dalam menyelesaikan studi pada Program Studi Pendidikan Tata Niaga, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta. Agency Busster Allianz Life Indonesia beralamat di Jalan APL Tower, Central Park Tanjung Duren, Grogol petamburan, RT.12/RW.6, Tj. Duren Sel., Jakarta Barat, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11470. Agency Busster Allianz Life Indonesia bergerak dalam bidang asuransi dan sector keuangan. Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan selama 1 (satu) bulan yang dimulai sejak tanggal 1 Februari 2018 s.d.28 Februari 2018 dengan 5 hari kerja, Senin – Jum’at pada pukul 08:00 s.d.17:00. Sabtu pada pukul 08:00 s.d 15:00. Kegiatan yang dilakukan Praktikan selama PKL adalah: sales penjualan dan customer service agency buster Allianz Life Indonesia . Tujuan dilaksanakan PKL adalah untuk meningkatkan wawasan, pengetahuan, pengalaman, kemampuan, dan keterampilan mahasiswa. Selama melaksanakan PKL, Praktikan dibimbing oleh Bapak Muhammad Iqbal selaku *business partner* agency Allianz Life Indonesia, meskipun dalam pelaksanaan PKL terdapat beberapa kendala yang sering dihadapi, namun kegiatan PKL dapat berjalan dengan lancar dan berhasil dengan cukup baik. *Output* nya Praktikan dapat mengetahui kinerja bagian *sales penjualan dan customer service*

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA SUB BAGIAN SALES PENJUALAN AGENCY
BUSSTER ALLIANZ DI JAKARTA BARAT

Nama Praktikan : Novista Risanti

Nomor Registrasi : 8135150739

Program Studi : Pendidikan Bisnis

Menyetujui,


Koordinator Program Studi,
Pendidikan Bisnis

Pembimbing



Dr. Corry Yohana, MM

NIP.195909181985032011



Drs. Nurdin Hidayat, MM, M, Si

NIP. 196610302000121001

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi

Pendidikan Bisnis



Dr. Corry Yohana, MM

NIP. 195909181985032011

Nama

Tanda Tangan

Tanggal

Ketua Penguji

Dr. Corry Yohana, MM

NIP. 195909181985032011



19-12-2018

Penguji Ahli

Dra. Tjuju Fatimah, M.Si

NIP. 196610302000121001



18-12-2018

Dosen Pembimbing

Drs. Nurdin Hidayat, M.M, M.Si

NIP. 195311171982032001



19-12-2018

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah Swt yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini sesuai jadwal yang ditentukan. Laporan PKL ini dibuat untuk memenuhi salah satu persyaratan akademik dalam menyelesaikan studi pada Program Studi Pendidikan Bisnis, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Laporan ini merupakan hasil dari kegiatan yang telah dilakukan selama PKL oleh penulis. Ada pun kegiatan PKL telah dilaksanakan selama satu bulan di agency busster . Dalam penyusunan laporan ini, penulis mendapatkan bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Nurdin Hidayat. M.M. M,Si selaku Dosen Pembimbing PKL
2. Dr. Corry Yohana, M.M, selaku Koordinator Program Studi S1 Pendidikan Bisnis, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta
3. Prof. Dr. Dedi Purwana E. S., M.Bus. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
4. Bapak Sonny Arif selaku Kepala Bussiness partner yang telah memberikan kesempatan untuk praktik di Sub Bagian Pemasaran.
5. Bapak Muhammad Iqbal selaku Business partner Allianz Life Indonesia di Jakarta Barat selaku Pembimbing PKL yang senantiasa memberikan arahan selama pelaksanaan PKL berlangsung
6. Seluruh pegawai Agency buster Allianz Life Indonesia di Jakarta Barat

7. Teman-teman Pendidikan Bisnis 2015 yang senantiasa memberikan saran dalam penyusunan Laporan PKL ini.

Penulis menyadari masih banyak keterbatasan dalam pelaksanaan dan penyusunan laporan PKL ini. Oleh karena itu, penulis memohon maaf atas segala kekurangan yang ada. Penulis pun mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun dalam rangka proses perbaikan dan penyempurnaan. Akhir kata, penulis pun berharap semoga laporan PKL ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya, serta bagi para pembaca pada umumnya.

Jakarta, Desember 2018

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PENGESAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan (PKL)	1
B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan	2
C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan.....	3
D. Tempat Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan	5
E. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan.....	6
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	9
A. Sejarah Perusahaan	9
B. Struktur Organisasi Allianz Life Indonesia	13
C. Visi, Misi dan Makna Logo Perusahaan.....	17

D.	Prinsip Perusahaan	20
E.	Aktivitas Perusahaan	20
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN.....		22
A.	Bidang Kerja.....	22
B.	Pelaksanaan Kerja	22
C.	Kendala yang Dihadapi	26
D.	Cara Mengatasi Kendala	27
BAB IV KESIMPULAN		29
A.	Kesimpulan.....	29
B.	Saran	29
DAFTAR PUSTAKA		32
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....		33

DAFTAR TABEL

Tabel 1	8
Tabel 2 Tabel premi dan manfaat	23

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Struktur Organisasi Allianz Life Indonesia	14
Gambar 2 Struktur Organisasi Agency Busster Allianz Life Indonesia.....	14
Gambar 3 Logo Allianz.....	18
Gambar4 Sejarah Logo Allianz	19
Gambar 5 ASIS (Allianz Sales illustration)	24
Gambar 6 ASIS (Contoh hasil Allianz Sales illustration)	24
Gambar 7 (Foto saat merekrut calon nasabah).....	25

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.....	34
Lampiran 2.....	35
Lampiran 3.....	36
Lampiran 4.....	37
Lampiran 5.....	38
Lampiran 6.....	39
Lampiran 7.....	40
Lampiran 8.....	41
Lampiran 9.....	45
Lampiran 10.....	46
Lampiran 11.....	47
Lampiran 12.....	48

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan (PKL)

Berdasarkan laporan latar belakang PKL di atas, adapun maksud dilaksanakannya PKL adalah:

1. Menambah pengetahuan, wawasan, pengalaman, kemampuan, dan keterampilan di bidang pemasaran sebelum memasuki dunia kerja.
2. Mempersiapkan mental sebagai calon tenaga kerja, untuk menghadapi lingkungan dunia kerja yang sesungguhnya.
3. Mempelajari bidang kerja pada tempat Praktikan PKL yakni pada Bagian *sales penjualan*

Dengan lingkungan yang ketat persaingan ini, konsumen memiliki peluang yang sangat luas untuk mendapatkan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya sehingga konsentrasi pemasaran tidak lagi hanya bagaimana produk itu dapat sampai kepada konsumen tetapi lebih fokus kepada apakah produk itu telah dapat memenuhi permintaan yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Untuk memenuhi hal ini, sebuah perusahaan harus mampu menyediakan produk yang mutunya lebih baik, harganya lebih murah, informasi lebih cepat dan pelayanan yang lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya. Perusahaan tidak lagi hanya memikirkan keuntungan semata tetapi mulai memperhatikan sector

potensi lainnya yang dapat mempertahankan atau meningkatkan pendapatan sehingga kepentingan pelanggan pun menjadi perhatian.

B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan

Berdasarkan latar belakang di atas, maka pelaksanaan PKL ini dimaksudkan untuk :

1. Menambah pengetahuan, wawasan, pengalaman, kemampuan dan keterampilan di bidang Pemasaran sebelum memasuki dunia kerja.
2. Mempersiapkan mental sebagai calon tenaga kerja, untuk menghadapi lingkungan dunia kerja yang sesungguhnya.
3. Mempelajari bidang kerja pada tempat praktikan PKL, yakni pada Sub Bagian sales penjualan dan customer service di Agency Busster Allianz Life Indonesia.
4. Menambah wawasan berpikir dalam memecahkan masalah-masalah yang dihadapi dalam dunia kerja.
5. Mengaplikasikan teori-teori yang didapat di bangku kuliah dalam dunia kerja yang sesungguhnya.

Setelah mengetahui maksud dari PKL, kegiatan PKL ini memiliki tujuan yang diharapkan dapat tercapai, yaitu:

1. Untuk menjalankan kewajiban PKL sebagai salah satu mata kuliah prasyarat wajib bagi mahasiswa.
2. Menyiapkan diri untuk menjadi sumber daya manusia berkualitas yang memiliki pengetahuan, keterampilan, serta keahlian yang sesuai dengan perkembangan zaman.

3. Menambah pengalaman dan memperkenalkan praktikan akan dunia kerja sebagai bekal setelah lulus kuliah.
4. Untuk menjalankan kewajiban PKL yang merupakan mata kuliah prasyarat wajib bagi mahasiswa jurusan Ekonomi dan Administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
5. Untuk melakukan pengamatan secara langsung kegiatan lapangan yang berkaitan dengan teori yang telah dipelajari di perkuliahan dan menerapkan pengetahuan akademis yang telah didapatkan.
6. Untuk membiasakan mahasiswa terhadap budaya dunia kerja yang berbeda dengan budaya pembelajaran di kelas dalam tekanan yang lebih tinggi untuk menyelesaikan pekerjaan dengan tepat waktu.
7. Melatih disiplin, kerja sama, dan tanggungjawab dalam melaksanakan tugas agar menjadi lulusan yang siap terjun ke dunia kerja.

C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan

Dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan, diperoleh beberapa manfaat bagi pihak-pihak yang terkait dalam hal tersebut. Adapun manfaat tersebut adalah:

1. Bagi praktikan

- a. Sebagai salah satu syarat yang harus dipenuhi dalam rangka untuk mendapatkan gelar Sarjana Pendidikan.
- b. Mengetahui dunia kerja yang sesungguhnya serta dapat bersosialisasi dan berinteraksi dengan karyawan yang telah berpengalaman di dunia kerja nyata.

- c. Mendapatkan pengetahuan, keterampilan, cara bersikap, serta pola tingkah laku yang diperlukan untuk menjadi seorang pekerja yang profesional dan bertanggung jawab.
- d. Dapat menerapkan apa yang sudah dipelajari dan pengetahuan akademis yang didapatkan di bangku perkuliahan, khususnya di bidang pemasaran yang dilaksanakan langsung di Agency buster Allianz Indonesia
- e. Sarana melatih dan mempersiapkan diri untuk terjun dalam dunia kerja sehingga praktikan dapat melatih dan mempersiapkan diri untuk terjun dalam dunia kerja.
- f. Sarana untuk menambah pengamalan baru bagi praktikan tentang lingkup dunia kerja.

2. Bagi Fakultas Ekonomi UNJ

- a. Menjalin kerjasama dan mendapatkan umpan balik untuk menyempurnakan kurikulum sesuai dengan kebutuhan di lingkungan instansi/perusahaan sehingga dapat mewujudkan konsep link and match dalam meningkatkan kualitas layanan bagi dunia kerja.
- b. Sebagai masukan untuk Program Studi Pendidikan Bisnis dalam rangka pengembangan program studi.
- c. Mengukur seberapa besar peranan tenaga pengajar dalam memberikan materi perkuliahan untuk mahasiswa sesuai dengan perkembangan yang terjadi di dunia kerja.

- d. Sebagai sarana pembinaan hubungan baik terhadap perusahaan atau instansi pemerintah agar nantinya dapat memberikan informasi dunia kerja terhadap lulusan-lulusan dari Fakultas Ekonomi khususnya.
- e. Untuk memperkenalkan Jurusan Ekonomi dan Administrasi Universitas Negeri Jakarta kepada khalayak luas dan menunjukan kualitas mahasiswa UNJ.

3. Bagi Instansi

- a. Instansi dapat melakukan tanggungjawab sosialnya karena telah memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk melakukan PKL.
- b. Dapat membantu menyelesaikan pekerjaan sesuai waktu yang ditentukan dan pekerjaan karyawan menjadi ringan.
- c. Dapat menjalin hubungan yang teratur, sehat dan dinamis antara instansi dengan lembaga perguruan tinggi, serta menumbuhkan hubungan kerja sama yang saling menguntungkan.
- d. Instansi dapat merekrut mahasiswa apabila instansi memerlukan tenaga kerja, karena instansi telah melihat kinerja mahasiswa selama Praktik Kerja Lapangan tersebut.

D. Tempat Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan

Praktikan melaksanakan kegiatan PKL pada Bagian sales penjualan terkhusus Sub Bagian Pemasaran di **Agency Busster Allianz Life Indonesia** .

Berikut adalah data instansi tempat pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan :

Nama Instansi : PT. Allianz Life Indonesia Agency Busster Allianz
Indonesia.

Alamat : APL Tower, Central Park Tanjung Duren, Grogol
petamburan, RT.12/RW.6, Tj. Duren Sel., Jakarta Barat,
Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11470.

Telepon : (021) 29339473

Website : www.allianz.co.id

Salah satu alasan praktikan memilih Agency buster Allianz Life Indonesia yaitu ingin melihat dan memahami secara langsung praktik pemasaran produk yang telah dipelajari dalam mata kuliah. Dengan demikian, praktikan dapat membandingkan antara teori dan praktik yang terjadi.

E. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan

1. Tahap Persiapan

Praktikan mencari informasi mengenai perusahaan yang dapat menerima kegiatan PKL. Setelah mengetahui bahwa bisa melakukan kegiatan PKL, maka praktikan membuat surat permohonan izin PKL ke bagian akademik Fakultas Ekonomi UNJ dan diteruskan ke bagian BAAK UNJ. Dibutuhkan waktu paling lama tiga hari untuk membuat surat permohonan izin dari universitas. Pada tanggal 25 Januari 2018 akhirnya surat permohonan izin Praktek Kerja Lapangan dikeluarkan oleh BAAK UNJ dengan nomor 0223/UN39.12/KM/2018, surat tersebut dikirim ke agency busster Allianz Life Indonesia. Kemudian Bussines partner agency buster Allianz Life Indonesia melakukan pengecekan berkas pengajuan PKL. Setelah dicek, bussines partner agency buster Allianz Life Indonesia menginformasikan bahwa praktikkan telah disetujui untuk melaksanakan PKL yang bertempat di agency buster Allianz Life Indonesia.

2. Tahap Pelaksanaan

Praktikkan melakukan kegiatan PKL berlangsung selama satu bulan yakni terhitung dari tanggal 1 Februari 2018 – 28 Februari 2018. Waktu tersebut merupakan waktu yang efektif bagi praktikan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan karena pada saat itu praktikan telah menyelesaikan program pembelajaran semester V (lima).

Jam Operasional :

Hari Masuk : Senin – Jumat, Sabtu (training)

Jam Kerja : 08.00 – 17.00 WIB

Waktu Istirahat : 12.00 – 13.00 WIB

3. Tahap Pelaporan

Setelah melaksanakan Praktik Kerja selama satu bulan praktikan memiliki kewajiban untuk membuat laporan tertulis sebagai bukti telah melaksanakan PKL. Pembuatan laporan ini juga merupakan syarat untuk kelulusan bagi praktikan sebagai mahasiswa. Penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan selama bulan November

Tabel 1**Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan**

Bulan	Januari	Februari	Desember
Tahapan	2018	2018	2018
Persiapan	✓		
Pelaksanaan		✓	
Pelaporan			✓

Sumber : Data diolah oleh penulis

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

1. Allianz Group

Allianz merupakan salah satu perusahaan terbesar yang berada di banyak tempat dunia, bergerak di bidang layanan asuransi dan manajemen asset.

Allianz berdiri pada tahun 1890 di Jerman dan merupakan perusahaan yang sangat berpengalaman dan mempunyai posisi finansial yang kuat. Saat ini Allianz beroperasi di lebih dari 70 negara di seluruh dunia dan melayani lebih dari 76 juta nasabah di seluruh dunia. Allianz memberikan perlindungan dan pelayanan kepada nasabah, baik individu maupun korporasi.

Hampir separuh dari perusahaan yang masuk kategori Fortune 500 merupakan nasabah Allianz, seperti Boeing, Coca Cola, Infineon, Mercedes Benz, BMW, Bayer, Siemens, dan WMF. Sejumlah proyek raksasa dunia juga berasuransi di Allianz, seperti Menara Petronas Kuala Lumpur, Burj al-Arab Dubai, Jin Mao Building Shanghai, Bandara Cheklapkok Hong Kong, dan MRT Singapura. Allianz juga menjadi sponsor balap mobil Formula 1, Golf profesional maupun amatir, dan pembangunan stadion bola Allianz Arena di Munich Jerman.

Di tahun 2010, Allianz Group berhasil membukukan total pendapatan lebih dari 106,5 miliar euro. Allianz merupakan perusahaan manajemen aset terbesar dengan aset pihak ketiga yang dikelola sebesar 1.164 miliar euro pada akhir 2010.

Pada September 2006, kesepakatan merger telah ditandatangani antara Allianz AG dan RAS Holding S.p.A, dan kemudian Allianz AG mengubah namanya menjadi Allianz SE (Societas Europaea), sehingga Allianz bukan lagi berkelas perusahaan Jerman melainkan perusahaan Eropa. Menyusul prosedur pendaftaran di Italia dan Jerman, pada 16 Oktober 2006 Allianz SE resmi menjadi perusahaan pertama yang terdaftar di DJ EURO STOXX 50 Index.

Pada tahun 2011, Allianz Group menempati urutan ke-20 perusahaan terbesar dunia versi Forbes2000, sekaligus menjadi peringkat pertama di kategori perusahaan asuransi.

2. Allianz di Indonesia

Allianz hadir sejak tahun 1981 melalui kantor perwakilannya di Jakarta. Tahun 1989, PT Asuransi Allianz Utama Indonesia resmi beroperasi memberikan pelayanan di bidang asuransi umum. Di tahun 1996, Allianz melengkapi pelayanan asuransinya di Indonesia dengan mendirikan PT Asuransi Allianz Life Indonesia yang bergerak di bidang asuransi jiwa, kesehatan, dan dana pensiun. Pada tahun 2006, kedua perusahaan memulai bisnis asuransi Syariah.

Di tahun 2007, Allianz Indonesia memperkenalkan Allianz Center sebagai sebuah konsep One Stop Solutions, di mana nasabah dan agen Allianz bisa mendapatkan pelayanan asuransi kami di satu tempat. Allianz Center telah beroperasi di Jakarta, Surabaya, Bandung, dan Denpasar. Kini, bersama-sama, Allianz Indonesia hadir di 44 kota dengan 80 titik pelayanan, didukung oleh lebih dari 14.000 agen, dengan sekitar 1.000 karyawan dan mitra perbankan yang solid

untuk melayani nasabah kami. Allianz Indonesia memberikan solusi asuransi dari A – Z.

Pada tahun 2010, Allianz Indonesia yang terdiri dari Allianz Utama dan Allianz Life Indonesia mencetak total premi bruto (Gross Written Premium/GWP) sebesar Rp 5,6 triliun. Saat ini, Allianz Indonesia menjadi salah satu pemimpin pasar yang dipercaya melayani lebih dari 1,8 juta nasabah baik dari individu maupun grup.

3. Sejarah Busster

Busster adalah team dengan pertumbuhan tercepat dan terbesar di Allianz, berkantor pusat di Allianz Tower lantai 20D. Group ini dimulai di tahun 2005 oleh seorang yang sangat visioner bernama Bapak Venny Wantouw. Dengan background sebagai seorang pengajar di salah satu universitas terkemuka di Jakarta, beliau mengembangkan Busster sebagai team solid dengan mengedepankan profesionalisme, people skill dan leadership dalam menjalankan bisnis di industri asuransi. Banyak pelajaran yang ia bagikan bagi teamnya di Busster yang menjadika Busster seperti sekarang.

Dibawah Bapak Venny Wantouw, ada seorang mentor hebat yang bisa membangun tim nya menjadi salah satu tim terbaik di Busster. Seorang yang berpikir out of the box dan memiliki kualitas yang tidak perlu diragukan lagi. Beliau adalah Bapak Hendy Winata Team nya saat ini memiliki kantor paling bergensi di Allianz, yaitu di lantai 11 Agung Podomoro Land, Central Park.

Bapak Hendy Winata memiliki seorang downline yang terkenal sebagai leader dengan group yang tersebar di banyak kota-kota di Indonesia dan memiliki

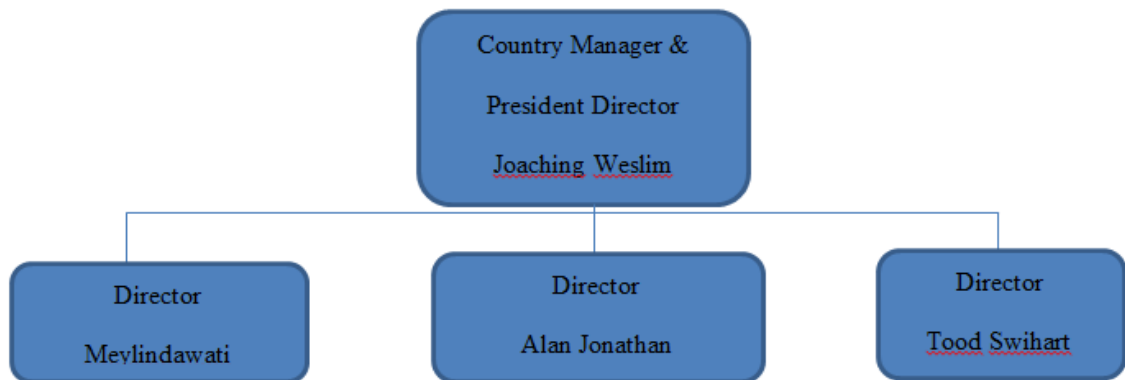
banyak pencapaian dalam karirnya di Allianz. Groupnya selalu masuk sebagai nominasi the best group performance. Dengan sifatnya yang humble, sangat rendah hati menjadikannya sebagai salah satu leader yang paling dikagumi di Busster. Beliau sudah merubah banyak hidup orang dengan mengajaknya bergabung di industri ini. Bersama istrinya beliau menjalankan bisnis ini dengan full heart sehingga ia rela meninggalkan bisnis lamanya untuk full time di bisnis ini. Beliau adalah Bapak Sonny Arif

Dibawah Bapak Sonny Arif. Dengan background sukses di salah satu perusahaan MLM terkemuka di Indonesia, beliau berhasil mendapatkan kehidupan yang lebih baik di Allianz. On track mengikuti perkembangan sistem Allianz dan sekarang grupnya sudah besar dan menjadi salah satu yang terbesar di Bussterr. Beliau tidak hanya bertindak sebagai mentor tetapi juga sebagai teman. Bahkan beliau mau tetap melayani partner partner dibawahnya dengan tulus.

Busster sebagai salah satu team terbesar di Allianz mengedepankan team work dan saling support antara business partner. Kita sebagai crossline (beda team) bisa tetap belajar dari leader-leader dari team lain di Busster. Mereka dengan senang hati akan membantu mengajarkan dan membagi ilmunya. Kekeluargaan yang saya rasakan sangat kuat ada di tim ini. Dan tidak haya kekeluargaan, tetapi juga keinginan untuk tetap terus tumbuh lebih baik dan lebih baik

B. Struktur Organisasi Allianz Life Indonesia

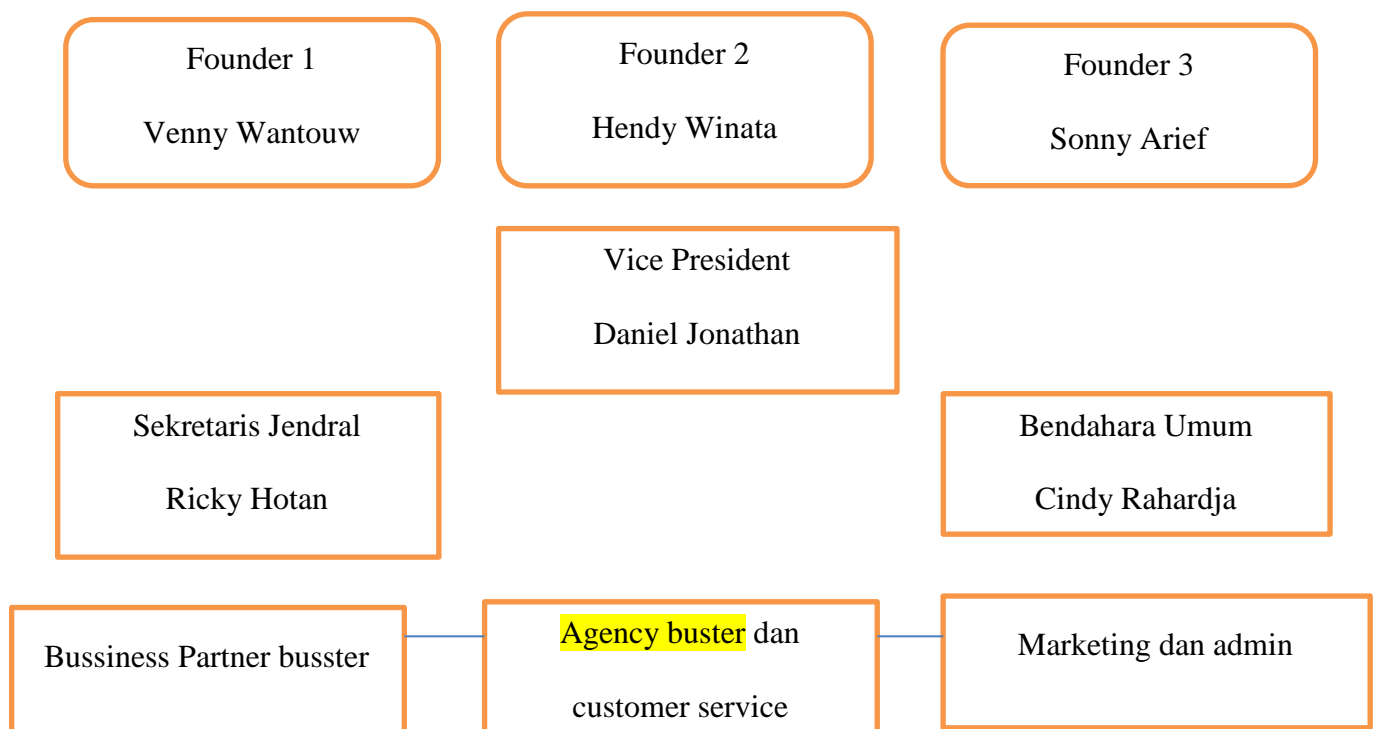
Allianz Indonesia mengadopsi struktur organisasi yang dinamakan TOM (Target Operation Model) yang berlaku pada PT. Asuransi Allianz Life Indonesia dan PT. Asuransi Allianz Utama Indonesia. TOM terbagi menjadi enam divisi yaitu, Marketing Management, Sales & Distribution, Operation, Central Function, Allianz Health & Corporate Solutions dan Product Provider. Market Management mempunyai fungsi yang mengatur strategi marketing Allianz Indonesia, yang mana didalamnya termasuk product development, branding & promotion, customer loyalty dan digital marketing. Sebagai perusahaan asuransi, diferensiasi dan kualitas produk yang dimiliki sangat penting untuk membedakan Allianz Indonesia dengan perusahaan asuransi lainnya. Divisi Product Provider mempunyai fungsi yang menentukan dalam pengembangan produk-produk yang akan dijual oleh Allianz Indonesia. Divisi Sales dan Distribution dan Divisi Allianz Health & Corporate Solutions bertanggung jawab terhadap strategi penjualan perusahaan yang mana pada prosesnya akan dibantu oleh divisi Operation. Divisi Central Function juga mempunyai fungsi untuk mendukung operasional perusahaan seperti, Finance & Accounting, Corporate Communication, Internal Audit, Legal & Compliance dan Human Resources.



Gambar 1 Struktur Organisasi Allianz Life Indonesia

Sumber : Data diolah oleh penulis

Struktur Organisasi Busster



Gambar 2 Struktur Organisasi Agency Busster Allianz Life Indonesia

Sumber : Data diolah oleh penulis

Berdasarkan struktur organisasi maka dapat diuraikan tugasnya :

1. Founder 1 : (Venny wantaouw) beliau merupakan pendiri buster pertama dengan background sebagai seorang pengajar di salah satu universitas terkemuka di Jakarta, beliau mengembangkan Busster sebagai team solid dengan mengedepankan profesionalisme, people skill dan leadership dalam menjalankan bisnis di industri asuransi.
2. Founder 2 : (Hendy Winata) beliau merupakan pendiri buster ke dua sebagai leader dengan group yang tersebar di banyak kota-kota di Indonesia dan memiliki banyak pencapaian dalam karirnya di Allianz. Groupnya selalu masuk sebagai nominasi the best group performance. Dengan sifatnya yang humble, sangat rendah hati menjadikannya sebagai salah satu leader yang paling dikagumi di Busster
3. Founder 3 : (Sonny Arief) beliau merupakan pendiri buster ke tiga dengan background sukses di salah satu perusahaan MLM terkemuka di Indonesia, beliau berhasil mendapatkan kehidupan yang lebih baik di Allianz. On track mengikuti perkembangan sistem Allianz dan sekarang grupnya sudah besar dan menjadi salah satu yang terbesar di Bussterr. Beliau tidak hanya bertindak sebagai mentor tetapi juga sebagai teman. Bahkan beliau mau tetap melayani partner partner dibawahnya dengan tulus.

Dibawah 3 founder tersebut ada :

1. Vice president : Yang mengatur seluruh kegiatan buster (ketua tim)
2. Sekretaris Jendral : Mengatur seluruh administrasi buster
3. Bendahara Umum : Mengatur keuangan yang ada di buster

Selanjutnya ada team Bussines Partner yaitu yang memimpin agency busster Agency Busster dan customer service yaitu tugasnya mencari nasabah dan memberikan waktunya untuk membantu para calon nasabah maupun nasabah yang sudah mendaftar polis(praktikan berada di posisi ini saat Praktik) marketing dan admin yaitu yang membuat konsep penjualan dan mencatat seluruh transaksi dari nasabah.

C. Visi, Misi dan Makna Logo Perusahaan

VISI

Visi Allianz adalah “Allianz Indonesia is the first choice trusted brand that delivers promises with memorable experiences.” Sesuai dengan visi perusahaan, untuk menjadi perusahaan yang terpercaya Allianz harus memperhatikan citra merek-nya di tengah masyarakat. Karena basis roda pergerakan industri jasa dimotori oleh kepercayaan.

MISI

“Allianz Indonesia is recognized for providing insurance protection and financial solutions in a high performance culture to achieve sustainable returns”. Untuk mendapatkan pengakuan atas citra atau reputasi sebuah merek bahwa sebuah merek itu bagus dan dapat dipercaya masyarakat, dibutuhkan strategi-strategi komunikasi yang tepat. Sebagai perusahaan jasa, layanan yang diberikan tidak dapat langsung dirasakan secara langsung. Faktor inilah yang membuat citra sebuah perusahaan atau merek menjadi unsur yang sangat penting. Saat ini, Allianz menggunakan Net Promoter Score untuk mengukur tingkat kepuasan layanan di tengah masyarakat.

Makna Logo Perusahaan

Logo merupakan Identitas perusahaan dalam membedakan satu perusahaan dengan perusahaan lainnya, maupun antara satu merek dengan merek lainnya. Kesuksesan Allianz di industri asuransi tidak lepas dari brand Allianz yang sudah diakui sebagai brand yang besar di industri asuransi dan keuangan dunia.



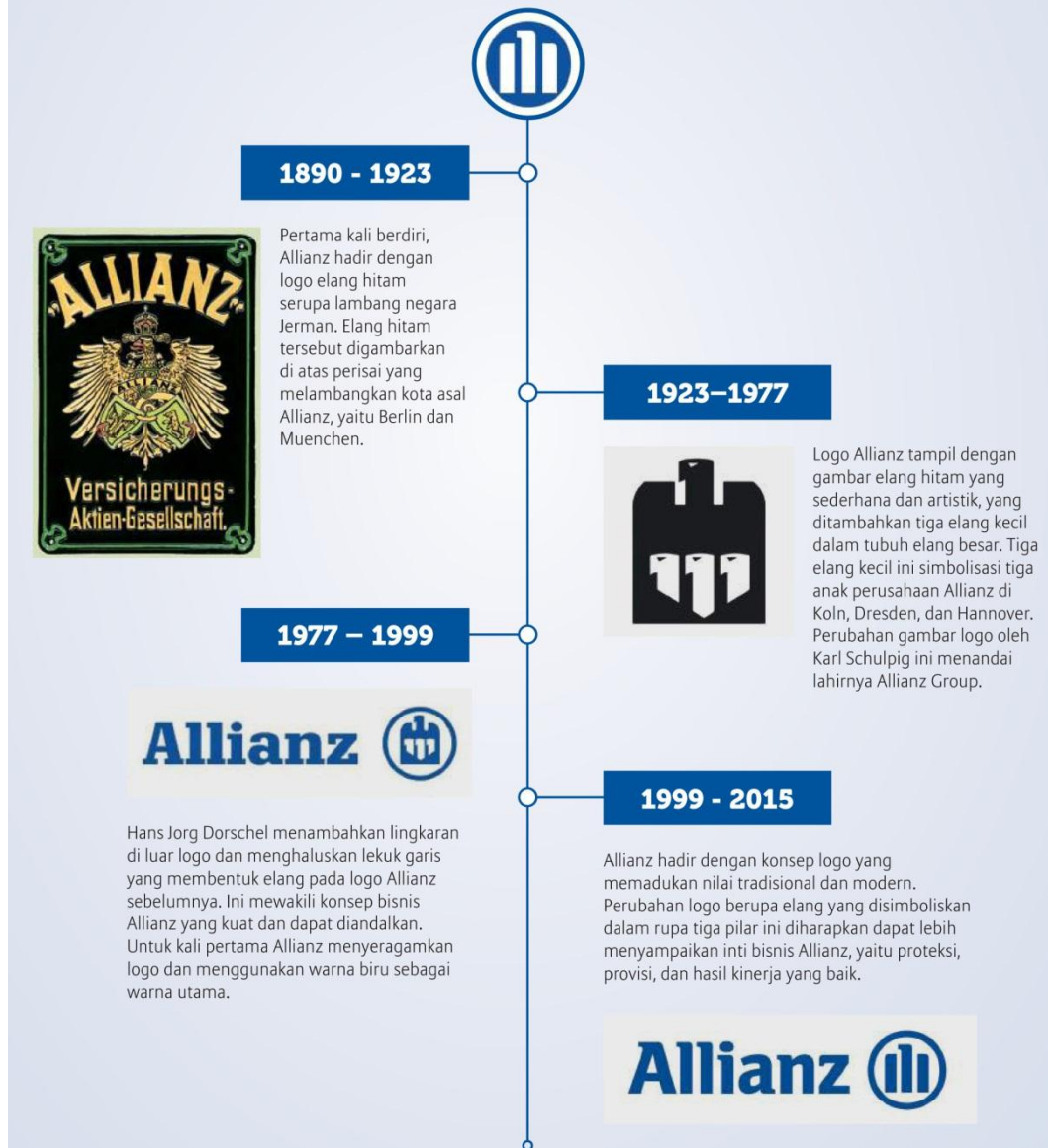
Gambar 3 Logo Allianz

Sumber: www.allianz.co.id

Allianz menggunakan warna biru sebagai corporate color dan sebagai identitas mereknya yang tercemin pada logo perusahaan. Logo ini tentu saja sudah mengalami beberapa penyesuaian dari awal berdirinya Allianz Group di Jerman pada tahun 1890. Alianz menggunakan lambing 3 pilar yang berarti : Proteksi, Provisi, dan Kinerja yang baik.

LOGO ALLIANZ

Sejak didirikan 1890 silam hingga hari ini di 125 tahun, Allianz telah beberapa kali mengalami perubahan logo. Perubahan logo ini terjadi sebagai representasi semangat Allianz seiring dinamika perkembangan zaman dan kemajuan bisnisnya.



Gambar4 Sejarah Logo Allianz

Dumber : Data diolah oleh www.allianz.co.id

D. Prinsip Perusahaan

Allianz Indonesia senantiasa menganut dan menetapkan prinsip Tata Kelola Perusahaan yang Baik (TKPB), yaitu Transparansi, Akuntabilitas, Tanggung Jawab, Independensi dan Kewajaran di seluruh organisasi. Penerapan TKPB sangat penting untuk meningkatkan nilai bagi para pemangku kepentingan, memastikan manajemen yang bertanggung jawab dan transparan serta membantu membentuk lingkungan kerja yang sehat. Oleh sebab itu perusahaan mematuhi kebijakan dan prosedur yang berkaitan dengan berbagai aspek penting dalam pelaksanaan TKPB yaitu Kebijakan & Prosedur Anti Korupsi, Kebijakan Anti.

E. Aktivitas Perusahaan

Training dan Development tenaga pemasaran dan KPM kantor pemasaran mandiri di seluruh Indonesia. Kontribusi Allianz dalam Peningkatan Literasi Keuangan dan Keselamatan Berkendara Masyarakat Sebagai bagian dari institusi finansial terkemuka di dunia, Allianz Indonesia memiliki kompetensi dan fokus yang besar terhadap peningkatan pengetahuan masyarakat Indonesia mengenai keuangan. Sejalan dengan program yang dijalankan oleh pemerintah melalui Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Allianz Indonesia pun menaruh perhatian yang besar dalam program literasi keuangan untuk masyarakat, terutama yang memiliki latar belakang pendidikan dan penghasilan rendah.

Peserta pelatihan literasi keuangan memiliki latar belakang yang sangat beragam dari segi usia, pendidikan dan profesi. Program literasi keuangan ini bertujuan untuk memberikan akses pengetahuan yang sama terhadap seluruh lapisan masyarakat mengenai keuangan. Salah satunya adalah program dan

kampanye andalan My Finance Coach (MFC) yang mendorong anak-anak dan remaja untuk rajin menabung dan terampil mengelola keuangan dengan cara yang sederhana. Program MFC merupakan kerja sama antara Allianz Group dan Grey & McKinsey Company yang memiliki variasi topik menarik dan mudah dipahami oleh anak-anak dan remaja tentang pendidikan keuangan. Kemudian, pada tahun 2016, Allianz Indonesia mengadakan program EMPOWERED (Economic Empowerment for Entrepreneurs with Disability) yang diadakan di tiga provinsi, yakni D.I Yogyakarta, Jawa Tengah, dan D.K.I. Jakarta.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Praktikkan melaksanakan Praktik kerja Lapangan pada sub bagian sales penjualan dan customer service agency busster Allianz Life Indonesia. Dari bidang kerja tersebut, praktikan menjalankan tugas pekerjaan yaitu merekrut calon nasabah baru yang berminat mendaftarkan dan membuka polis pada asuransi Allianz dan juga melayani nasabah, jika nasabah ingin bertanya seputaran polis mereka di Allianz Life Indonesia.

B. Pelaksanaan Kerja

Pada hari pertama pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan Agency buster Allianz Life Indonesia Praktikan bertemu dengan bapak Muhammad Iqbal selaku business partner agency buster Allianz Life Indonesia dan diperkenalkan salah satu pegawai yaitu ibu Dewi sebagai admin di agency buster Allianz Life Indonesia serta karyawan yang lain. Lalu di informasikan mengenai pekerjaan yang dilakukan agency buster Allianz Life Indonesia dan menjelaskan tugas di agency buster Allianz Life Indonesia. Selain itu, dberikan penjelasan mengenai peraturan-peraturan yang harus dilakukan praktikan. Setelah jelas apa yang akan dilakukan praktikan, bapak Iqbal mengajak praktikan mengantarkan ke dalam ruangan tempat tugas praktikan selama menjalankan tugasnya. Karena praktikan sebagai sales penjualan dan customer service maka tempat bekerja bukan hanya di

dalam ruangan tetapi di lapangan untuk merekrut calon nasabah seperti di mall, kantor dan rumah atau coffe shop.

Dalam melaksanakan pekerjaan, praktikan perlu memiliki kemampuan :

1. Kepandaian dalam berbicara
2. Keramahan
3. Kegesitan

Setelah melihat peluang untuk calon nasabah maka praktikan bercerita tentang manfaat mendaftar polis di Allianz Life Indonesia yang disebut dengan canvasing

TABEL PREMI & MANFAAT			
USIA	350.000	500.000	1.000.000
MANFAAT			
20-30th	Meninggal : 300 Juta	Meninggal : 450 Juta	Meninggal : 950 Juta
	Sakit Kritis (CI+) : 300 Juta	Sakit Kritis (CI+) : 450 Juta	Sakit Kritis (CI+) : 950 Juta
	Auto Saving : Yes	Auto Saving : Yes	Auto Saving : Yes
31-35th	Meninggal : 200 Juta	Meninggal : 350 Juta	Meninggal : 725 Juta
	Sakit Kritis (CI+) : 200 Juta	Sakit Kritis (CI+) : 350 Juta	Sakit Kritis (CI+) : 725 Juta
	Auto Saving : Yes	Auto Saving : Yes	Auto Saving : Yes
36-40th	Meninggal : 200 Juta	Meninggal : 275 Juta	Meninggal : 600 Juta
	Sakit Kritis (CI+) : 200 Juta	Sakit Kritis (CI+) : 275 Juta	Sakit Kritis (CI+) : 600 Juta
	Auto Saving : No	Auto Saving : No	Auto Saving : No
41-45th	Meninggal : 150 Juta	Meninggal : 200 Juta	Meninggal : 400 Juta
	Sakit Kritis (CI+) : 150 Juta	Sakit Kritis (CI+) : 200 Juta	Sakit Kritis (CI+) : 400 Juta
	Auto Saving : No	Auto Saving : No	Auto Saving : No
46-50th	Meninggal : 100 Juta	Meninggal : 125 Juta	Meninggal : 250 Juta
	Sakit Kritis (CI+) : 100 Juta	Sakit Kritis (CI+) : 125 Juta	Sakit Kritis (CI+) : 250 Juta
	Auto Saving : No	Auto Saving : No	Auto Saving : No
Manfaat Meninggal s/d usia 100th			
Manfaat Sakit Kritis (CI+) s/d usia 75th			
Manfaat Auto Saving (Payor Benefit) s/d usia 65th			

Tabel 2 Tabel premi dan manfaat

Sumber : data diolah oleh penulis

Kemudian memberikan Ilustrasi yaitu yang bernama ASIS = Allianz Sales Illustration System untuk membuat ilustrasi produk Allianz serta menjelaskan manfaat manfaat yang di dapat jika calon nasabah mendaftar polis



Gambar 5 ASIS (Allianz Sales illustration)

Sumber : Data diolah oleh penulis

Jika praktikan sudah mengisi data calon nasabah untuk dibuat pendapatan ilustrasi maka dapat ditampilkan sebagai berikut

[illegible]

Gambar 6 ASIS (Contoh hasil Allianz Sales illustration)

Sumber : Data diolah oleh penulis

Setelah itu praktikan menjelaskan profit yang di dapat calon nasabah jika ingin mendaftar polis.

Praktikan juga memberikan pelayanan jika calon nasabah kesulitan dalam membaca ilustrasi yang sudah diberikan dari Allianz Illustration System.



Gambar 7 (Foto saat merekrut calon nasabah)

Sumber : data diolah oleh penulis

Praktikan dengan business partner memberikan waktu dan tenaga untuk calon nasabah untuk lebih mengenal jauh asuransi Allianz Life Indonesia

C. Kendala yang Dihadapi

Kendala merupakan suatu hal yang pasti dihadapi oleh Praktikan selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di Agency buster Allianz Life Indonesia, karena praktikan masih dalam tahap belajar dan tidak sepenuhnya sempurna.

Beberapa kendala yang dihadapi praktikan saat pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan yaitu :

1. berkomunikasi dengancalon nasabah, karena masih dalam tahap awal dan belum mengetahui karakter dari masing masing masing calon nasabah sehingga cukup sulit untuk berkomunikasi.
2. *Jobdesc* yang diberikan kepada praktikan tidak jelas, sehingga praktikan harus memiliki inovasi sendiri untuk aktif dalam kegiatan perusahaan.
3. Praktikan mengalami kesulitan dalam hal penyesuaian diri di lingkungan kerja, karena suasana di lingkungan kerja berbeda dengan suasana lingkungan di perkuliahan, sehingga praktikan harus bisa menyesuaikan diri dengan lingkungan kerja.

D. Cara Mengatasi Kendala

Dalam menghadapi kendala di atas maka praktikan harus bias mengatasi kendala tersebut. Solusi-solusi yang dilakukan praktikan untuk mengatasi segala kendala demi kelancaran dan kenyamanan selama melaksanakan PKL antara lain :

Menurut Soerjono Soekanto (2003) Interaksi sosial adalah dasar dari proses social yang terjadi akibat adanya hubungan sosial yang dinamis, dalam hal ini mencakup hubungan antar individu, antar kelompok maupun yang terjadi antara individu dengan kelompok.¹

Syarat terjadinya interaksi social dapat berlangsung jika memenuhi dua syarat di bawah ini :

1. Kontak Sosial Adalah hubungan antara satu pihak dengan pihak lain yang merupakan awal terjadinya interaksi social, dan masing-masing pihak saling berinteraksi antara satu sama lain meski tidak harus bersentuhan secara fisik.

2. Komunikasi

Menurut Ningrat (1994) Komunikasi adalah proses interaksi atau hubungan saling pengertian satu sama lain atau sesama manusia. Proses interaksi atau hubungan satu sama lain yang dikehendaki oleh seorang dengan maksud agar dapat diterima dan dapat dimengerti antar sesamanya.²

Dalam hal ini praktikan mencoba untuk menjalin komunikasi dengan karyawan BMN Group yaitu dengan cara berkenalan, saling tegur sapa dan juga

sharing mengenai pengalaman masing-masing sehingga praktikan mampu berinteraksi social yang baik terhadap lingkungan yang baru.

Menurut Stephen Robbins (1994) Mendefinisikan inovasi sebagai suatu gagasan baru yang diterapkan untuk memprakarsai atau memperbaiki suatu produk atau proses dan jasa.³

Dalam hal melakukan inovasi dalam pekerjaan praktikan bertanya dengan pembimbing mengenai pekerjaan apa saja yang bisa dibantu.

Penyesuaian diri Menurut Enung (2008) adalah suatu proses alamiah dan dinamis yang bertujuan mengubah perilaku individu agar terjadi hubungan yang lebih sesuai dengan kondisi lingkungannya.⁴

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Praktik Kerja Lapangan merupakan kegiatan dalam pengimplementasian ilmu yang telah didapat dari kegiatan belajar di bangku perkuliahan. Selain itu PKL juga bertujuan untuk menambah pengetahuan dan pengalaman bekerja bagi praktikan untuk bekal masa depan ketika sudah lulus dan bekerja nanti.

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada Agency Busster Allianz Indonesia yang beralamat di APL Tower, Central Park Tanjung Duren, Grogol petamburan, RT.12/RW.6, Tj. Duren Sel., Jakarta Barat, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11470. Dilaksanakan selama 1 (satu) bulan yakni sejak tanggal 1 Februari s.d 28 Februari 2018 dengan 5 (lima) hari kerja yaitu Senin hingga Jumat pukul 08.00 s.d 17.00 WIB ditempatkan di Sub Bagian Pemasaran.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, berikut ini adalah saran yang dapat praktikan berikan dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan :

1. Bagi Mahasiswa

- a. Mahasiswa perlu mempersiapkan perencanaan yang baik sebelum melaksanakan PKL kalau perlu ambil jauh-jauh hari seperti menentukan pilihan tempat pelaksanaan PKL dan mempersiapkan kebutuhan administrasi secara lengkap.

- b. Mahasiswa perlu memperhatikan bagian penempatan pkl yang sesuai dengan bidang kuliah agar memudahkan dalam melaksanakan pkl dan pelaporannya.
- c. Mahasiswa harus memiliki motivasi yang tinggi untuk memperoleh banyak pengetahuan dan keterampilan dari kegiatan PKL ini.
- d. Mahasiswa harus memiliki kemampuan komunikasi yang baik untuk memudahkan beradaptasi serta bersosialisasi dengan pegawai serta dapat memahami pekerjaan yang diberikan.

2. Bagi Universitas

- a. Pihak Fakultas Ekonomi dan Universitas Negeri Jakarta (UNJ) perlu meningkatkan kualitas pelayanan akademik dalam menunjang kebutuhan persiapan PKL mahasiswa, baik dari segi administrasi, mapun informasi.
- b. Sebaiknya pihak Universitas Negeri Jakarta (UNJ) menjalin kerjasama dengan beberapa pihak perusahaan. Hal tersebut agar memudahkan mahasiswa pada saat akan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di perusahaan, khususnya mahasiswa Fakultas Ekonomi.

3. Bagi Instansi

- a. Instansi memiliki sikap keterbukaan dan loyal dengan praktikan praktikan, sebaiknya dipertahankan agar semakin tercipta hubungan yang baik antara pegawai dengan praktikan.
- b. Memasukan para calon-calon anak yang ingin melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan sesuai dengan jurusan agar memudahkan calon praktikan dalam hal pengerjaannya

DAFTAR PUSTAKA

Dessler Gary. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT Indeks. 2005. Hal 285.


Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. *Pedoman Praktek Kerja Lapangan*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. 2008.

www.Allianz.co.id

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

Permohonan Izin Praktek kerja Lapangan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
 Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PRI : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982
 BUK : 4750930, BAKHUM : 4759081, BK : 4752180
 Bagian UHT : Telepon, 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian Humas : 4898481
 Laman : www.unj.ac.id

Building Future Leaders

Nomor : 0223/UN39.12/KM/2018
 Lamp. : -
 Hal : 1

25 Januari 2018

Yth. Agency Buster Allianz
 PT. Allianz Life Indonesia – Allianz Star
 Network Busster Agency
 APL Tower Grogol,
 Jl. Tanjung Duren Selatan, Petamburan Jakarta Barat


Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama : Novista Risanti
 Nomor Registrasi : 8135150739
 Program Studi : Pendidikan Bisnis
 Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
 No. Telp/HP : 085878064762

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan pada tanggal 1 Februari s.d 28 Februari 2018 yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,
 dan Hubungan Masyarakat



Woro Sasmoyo, SH
 NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Koordinator Prodi Pendidikan Bisnis

Lampiran 2

Surat Penerimaan Izin PKL



APL TOWER LANTAI 11

Jalan Letjen S. Parman kav. 28 Tanjung Duren
Selatan, Grogol Petamburan Jakarta Barat 11470 –
Kompleks Centrak Park - Phone : +6221-29339473

Jakarta, 01 Maret 2018

Nomor : 001-ASNB-PKL-1-2018

Lampiran : Konfirmasi Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

Kepada YTH:

Koordinator Prodi Pendidikan Bisnis

Universitas Negeri Jakarta

Sehubungan dengan Surat Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan (PKL) No. 0223/UN39.12/KM/2018 yang diajukan kepada Kami oleh Mahasiswi Saudara:

Nama : Novista Risanti

Nomor Registrasi : 8135150739

Program Studi : Pendidikan Bisnis

Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

No. Telepon /HP : 085878064762

Bersama ini Kami sampaikan bahwa mahasiswi tersebut di atas dapat Kami terima untuk melaksanakan PKL di Agency Busster ASN PT. Allianz Life Indonesia terhitung mulai 01 Februari s.d 28 Februari 2018.

Demikian Surat Balasan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatian dan kerjasama Saudara, Kami sampaikan terimakasih.

Hormat Kami,





Agency Busster Allianz Star Network



Muhammad Ihsan
Business Partner ASN Busster

Lampiran 3

Surat Keterangan Telah Melaksanakan PKL

	KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA FAKULTAS EKONOMI <small>Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawasari Muka, Jakarta 13220 Telepon (021) 4721227-4706285, Fax (021) 4706285 E-mail: www.unj.ac.id</small>	
		APL TOWER LANTAI 11 Jalan Letjen S. Parman kav. 28 Tanjung Duren Selatan, Grogol Petamburan Jakarta Barat 11470 – Kompleks Sentra Park - Phone : +6221-29339473

Jakarta, 01 Maret 2018

Nomor : 001-ASN-B-PKL-1-2018

Lampiran : Praktek Kerja Lapangan

Kepada YTH:

Koordinator Prodi Pendidikan Bisnis

Universitas Negeri Jakarta

Nama : Novista Risanti

Nomor Registrasi : 8135150739

Program Studi : Pendidikan Bisnis

Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta


No. Telepon /HP : 085878064762

Bersama ini Kami sampaikan bahwa mahasiswa tersebut di atas telah selesai melaksanakan PKL di Agency Busster ASN PT. Allianz Life Indonesia dengan baik dan bertanggung jawab yang terhitung mulai 01 Februari s.d 28 Februari 2018.

Demikian Surat Balasan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatian dan kerjasamanya Saudara, Kami sampaikan terimakasih.


Hormat Kami,

Agency Busster Allianz Star Network


Muha BUSSTER
 Business Partner ASN Busster

Lampiran 4

Daftar Hadir PKL




KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
2.... SKS

Nama : Novita Rianti
No. Registrasi : 8135150739
Program Studi : Pendidikan Bisnis
Tempat Praktik : Agency Bussier Allianz PT. Allianz Life Indonesia
Alamat Praktik/Telp : APL Tower, Grogol II, Tanjung Puren Selatan
Petamburan, Jakarta Barat

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Kamis 1/2/18	1. <i>hr</i>	
2.	Jumat 2/2/18	2. <i>hr</i>	
3.	Sabtu 3/2/18	3. <i>hr</i>	
4.	Senin 5/2/18	4. <i>hr</i>	
5.	Selasa 6/2/18	5. <i>hr</i>	
6.	Rabu 7/2/18	6. <i>hr</i>	
7.	Kamis 8/2/18	7. <i>hr</i>	
8.	Jumat 9/2/18	8. <i>hr</i>	
9.	Sabtu 10/2/18	9. <i>hr</i>	
10.	Senin 12/2/18	10. <i>hr</i>	
11.	Selasa 13/2/18	11. <i>hr</i>	
12.	Rabu 14/2/18	12. <i>hr</i>	
13.	Kamis 15/2/18	13. <i>hr</i>	
14.	Jumat 16/2/18	14. <i>hr</i>	
15.	Sabtu 17/2/18	15. <i>hr</i>	

Jakarta, 1/3/2018


Penilai,

[Signature]

M. I. S. E. M.

Lampiran 5


Daftar Hadir PKL


KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
 Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
 Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
 Laman: www.fekonj.ac.id

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
 ... SKS

Nama : Novista Rianti
 No. Registrasi : 8135150739
 Program Studi : Pendidikan Bisnis
 Tempat Praktik : Agency Busster Allianz PT Allianz Life Indonesia
 Alamat Praktik/Telp : Apt. Tower Grogol Jl. Tanjung Duren Selatan
Petamburan Jakarta Barat

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	<u>Senin 19/2/18</u>	<u>1.</u>	
2.	<u>Selasa 20/2/18</u>	<u>2.</u>	
3.	<u>Rabu 21/2/18</u>	<u>3.</u>	
4.	<u>Kamis 22/2/18</u>	<u>4.</u>	
5.	<u>Jumat 23/2/18</u>	<u>5.</u>	
6.	<u>Sabtu 24/2/18</u>	<u>6.</u>	
7.	<u>Senin 26/2/18</u>	<u>7.</u>	
8.	<u>Selasa 27/2/18</u>	<u>8.</u>	
9.	<u>Rabu 28/2/18</u>	<u>9.</u>	
10.		<u>10.</u>	
11.		<u>11.</u>	
12.		<u>12.</u>	
13.		<u>13.</u>	
14.		<u>14.</u>	
15.		<u>15.</u>	

Jakarta, 1/7/2018
 Penilai: [Signature]


Catatan :
 Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 6

Penilaian Praktik Kerja Lapangan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Kemuning Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721221/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.unj.ac.id



PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM SARJANA (S1)
..... SKS

Nama : Novia Rianti
No.Registrasi : 5135150139
Program Studi : Pendidikan Bisnis
Tempat Praktik : Agency Buster Allianz PT. Allianz Life Indonesia
Alamat Praktik/Telp : Apt. Tower Graha JI. Tanjung Duren Selatan
Petamburan, Jakarta Barat

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	100	1. Keterangan Penilaian :				
2	Kedisiplinan	85	Skor Nilai Bobot 86-100 A 4 81-85 A- 3,7 76-80 B+ 3,3 71-75 B 3,0 66-70 B- 2,7 61-65 C+ 2,3 56-60 C 2,0 51-55 C- 1,7 46-50 D 1				
3	Sikap dan Kepribadian	75					
4	Kemampuan Dasar	84					
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	85					
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	84	2. Alokasi Waktu Praktik :				
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	86	2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif				
8	Aktivitas dan Kreativitas	84	Nilai Rata-rata :				
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	83	<table border="1"><tr><td>$\frac{872}{10} = 87,2$</td></tr><tr><td>10 (sepuluh)</td></tr></table>	$\frac{872}{10} = 87,2$	10 (sepuluh)		
$\frac{872}{10} = 87,2$							
10 (sepuluh)							
10	Hasil Pekerjaan	86					
			Nilai Akhir :				
			<table border="1"><tr><td>87</td><td>A</td></tr><tr><td>Angka bulat</td><td>huruf</td></tr></table>	87	A	Angka bulat	huruf
87	A						
Angka bulat	huruf						
	Jumlah	872					

Jakarta, 1/3/18
Penilai,

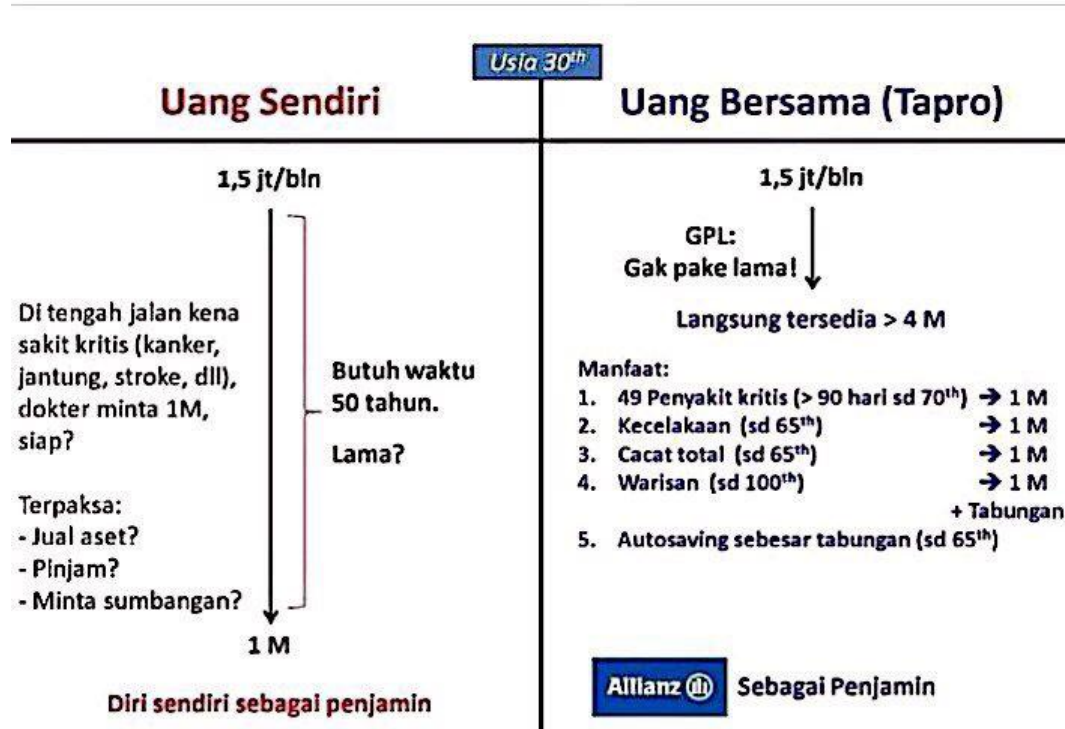
(Signature)

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

BUSTER

Lampiran 7

Ilustrasi Tabungan Pribadi (Tapro)



Lampiran 8

Kegiatan Harian Selama PKL

NO	TANGGAL	KEGIATAN
1.	Kamis, 1 Februari 2018	Perkenalan dan brifing tentang Allianz Life Indonesia dan mengunjungi fasilitas yang ada di kantor serta membagi tugas selama praktik kerja
2.	Jum'at, 2 Fbruari 2018	1.Membuat 100 impian dan cita-cita serta membuat list untuk merekrut calon nasabah 2.Belajar berkomunikasi untuk merekrut calon nasabah
3.	Senin, 5 Februari 2018	1.Brifing pagi untuk menjadwal pembagian tugas harian 2.Belajar menggunakan Allianz illustration system 3.Ke lapangan (canvasing) untuk mengunjungi calon nasabah 4.Laporan ke business partner tentang hasil rekrutan
4.	Selasa, 6 Februari 2018	1. Brifing pagi untuk menjadwal pembagian tugas harian 2.Ke lapangan (canvasing) untuk mengunjungi calon nasabah 3. Laporan ke business partner tentang hasil rekrutan
5.	Rabu, 7 Februari 2018	1. Brifing pagi untuk menjadwal pembagian tugas harian 2. Training tentang pentingnya Allianz Life Indonesia

		<p>3.Ke lapangan (canvasing) untuk mengunjungi calon nasabah</p> <p>4. Laporan ke business partner tentang hasil rekrutan</p>
6.	Kamis, 8 Februari 2018	<p>1. Brifing pagi untuk menjadwal pembagian tugas harian</p> <p>2. Mengunjungi ke beberapa nasabah yang mendaftar polis di Allianz Life Indonesia usahanya bersama business partner</p>
7.	Jum'at, 9 Februari 2018	<p>1. Brifing pagi untuk menjadwal pembagian tugas harian</p> <p>2. Ke lapangan (canvasing) untuk mengunjungi calon nasabah</p> <p>3. Laporan ke business partner tentang hasil rekrutan</p>
8.	Sabtu, 10 Februari 2018	<p>1. Training di kantor dengan pembicara sukses yang berkontribusi di Allianz Life Indonesia</p>
9.	Senin, 12 Februari 2018	<p>1. Brifing pagi untuk menjadwal pembagian tugas harian</p> <p>2. Mengunjungi ke beberapa nasabah yang mendaftar polis di Allianz Life Indonesia usahanya bersama business partner</p>
10.	Selasa, 13 Februari 2018	<p>1. Brifing pagi untuk menjadwal pembagian tugas harian</p> <p>2. Ke lapangan (canvasing) untuk merekrut calon nasabah</p> <p>3. Laporan ke business partner tentang hasil rekrutan</p>
11.	Rabu, 14 Februari 2018	<p>1. Brifing pagi untuk menjadwal pembagian</p>

		<p>tugas harian</p> <p>2. Mengunjungi ke beberapa nasabah yang mendaftar polis di Allianz Life Indonesia usahanya bersama business partner</p>
12.	Kamis, 15 Februari 2018	<p>1. Brifing pagi untuk menjadwal pembagian tugas harian</p> <p>2. Ke lapangan (canvasing) untuk mengunjungi calon nasabah</p> <p>3. Laporan ke business partner tentang hasil rekrutan</p>
13.	Senin, 19 Februari 2018	<p>1. Brifing pagi untuk menjadwal pembagian tugas harian</p> <p>2. Mengunjungi ke beberapa nasabah yang mendaftar polis di Allianz Life Indonesia usahanya bersama business partner</p>
14.	Selasa 20 Februari 2018	<p>1. Brifing pagi untuk menjadwal pembagian tugas harian</p> <p>2. Ke lapangan (canvasing) untuk mengunjungi calon nasabah</p> <p>3. Laporan ke business partner tentang hasil rekrutan</p>
15.	Rabu, 21 Februari 2018	<p>1. Brifing pagi untuk menjadwal pembagian tugas harian</p> <p>2. lapangan (canvasing) untuk mengunjungi calon nasabah</p> <p>3. Laporan ke business partner tentang hasil rekrutan</p>
16.	Kamis, 22 Februari 2018	<p>1. Brifing pagi untuk menjadwal pembagian tugas harian</p> <p>2. Training tentang pentingnya Allianz Life</p>

		<p>Indonesia</p> <p>3. Ke lapangan (canvasing) untuk mengunjungi calon nasabah</p> <p>4. Laporan ke business partner tentang hasil rekrutan</p>
17.	Jum'at, 23 Februari 2018	<p>1. Brifing pagi untuk menjadwal pembagian tugas harian</p> <p>2. Ke lapangan (canvasing) untuk mengunjungi calon nasabah</p> <p>3. Laporan ke business partner tentang hasil rekrutan</p>
18.	Senin, 26 Februari 2018	<p>1. Brifing pagi untuk menjadwal pembagian tugas harian</p> <p>2. Ke lapangan (canvasing) untuk mengunjungi calon nasabah</p> <p>3. Laporan ke business partner tentang hasil rekrutan</p>
19.	Selasa, 27 Februari 2018	<p>1. Brifing pagi untuk menjadwal pembagian tugas harian</p> <p>2. Ke lapangan (canvasing) untuk mengunjungi calon nasabah</p> <p>3. Laporan ke business partner tentang hasil rekrutan</p>
20.	Rabu, 28 Februari 2018	<p>1. Brifing pagi untuk menjadwal pembagian tugas harian</p> <p>2. lapangan (canvasing) untuk mengunjungi calon nasabah</p> <p>3. Laporan ke business partner tentang hasil rekrutan</p>

Lampiran 9

Jadwal kegiatan PKL

NO	KEGIATAN	DES	JAN	FEB	MA R	APR	MEI
1	Pendaftaran PKL						
2	Kontrak dengan instansi untuk penempatan PKL						
3	Surat Permohonan PKL ke instansi						
4	Kontrak instansi kembali untuk mendapat jadwal PKL dan fixasi penempatan						
5	Pelaksanaan PKL						
6	Penulisan Laporan PKL						
7	Penyerahan laporan PKL						
8	Koreksi laporan PKL						
9	Penyerahan Koreksi Laporan PKL						
10	Batas akhir penyerahan laporan PKL						
11	Penutupan Program PKL dan Pengumuman Nilai PKL						

Lampiran 10**Dokumentasi**

Lampiran 11

Dokumentasi



Lampiran 12**Dokumentasi**



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 471227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.de.unj.ac.id



UAS

Berkas
Futur
Indones

1. Nama Mahasiswa
2. No. Registrasi
3. Program Studi
4. Dosen Pembimbing

Nomsta Risaati
035100439
Pendidikan Bisnis
Nordin Hidayat, M.M., M.Si
NIP. 196610302000121001

KARTU KONSULTASI PEMBIMBINGAN PENULISAN PKL

5. Judul PKL
Laporan Praktis Kerja
Laporan Pada Sub bagian Sales
Penjualan Agency Buster Allianz Life
Indonesia

NO	TGL/BL/THN	MATERI KONSULTASI	SARAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	3 Desember 2018	Konsultasi BAB I		
2	4 Desember 2018	Konsultasi BAB II		
3	6 Desember 2018	Konsultasi BAB III		
4	7 Desember 2018	Konsultasi BAB IV		
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
SETUJU UNTUK UJIAN PKL				

Catatan :

1. Kartu ini dibawa dan diandatangani oleh Pembimbing pada saat konsultasi
2. Kartu ini dibawa pada saat ujian PKL, apabila diperlukan dapat dipergunakan sebagai bukti pembimbingan